



NINGBO XIAOXI

寧波小戲



宁波市群众艺术馆编

前 言

《宁波小戏》又与大家见面了。我们在这里向关怀我们宁波市业余戏剧的观众，读者表示深切的感谢和敬意。

我们宁波市的小戏创作活动，一直受到了各级领导的重视与关怀。今年，我们宁波市业余戏剧，参加了这样的一些活动：上半年我们接受了省文化厅交给我们的，参加全国农民创作小戏录象比赛。经评选，我们宁海县农民作者胡学笔同志写的越剧小戏《外头人》获一九八五年全国农民创作小戏录象评比三等奖。今年我市广大业余戏剧作者，还参加了浙江省群众戏剧征文评比。评比结果，全省评出创作奖十二个，我们宁波市获得了五个。这些剧本是：杨东标，袁哲飞合写的《金尾巴回乡》（剧本在《剧本》月刊上发表）苏立声的《看错人头》（剧本在本刊和《小舞台》《文化娱乐》增刊上发表）缪纪芳的《OK佳尔美》剧本在本刊和《文化娱乐》增刊上发表）张中强写的《哭笑不得》，胡渭汀写的《注意卫生》。特别是《哭笑不得》，不仅参加了浙江省第二届戏剧节演出，还被选为参加省戏剧节展览演出剧目，获全省创作二等奖、演出奖。我市在群众戏剧剧本征文中得鼓励奖的有：范季东的《开路记》（在本刊和《文化娱乐》增刊上发表）王兆梅的《甜甜的泪水》（在中国戏剧、电视剧《新潮流》上发表）

这期发表的《一对鹤鹑》作者李道一同志是我市慈溪县文化局副局长，也是我市的老作者，他酷爱戏剧，平时

经常与作者们促膝谈心，并利用业余时间带头写作，他的这种创作热情，实为我们感动。这期发表的《老师的心》是奉化县林场青年工人赵宁善同志写的。他写作勤奋，虚心求教，本刊还是第一次发表他的作品。我们希望广大的青年作者（特别是农村青年作者）也能拿起笔来，为繁荣我市的业余戏剧创作，写出更多，更好的新剧本来。

山外有山，楼外有楼，我们《宁波小戏》和兄弟地区市相比尚有很大差距。为此，请您在看了我们本子之后，能向我们提出宝贵的批评和意见。我们仰望着您的指正。

浙江省宁波市群众艺术馆戏曲组



目 录

~ . ~ ~ . ~ ~ . ~ ~ . ~ ~ . ~

(一) 哭笑不得

(独幕讽刺喜剧) 张中强 (1)

(二) 注意卫生

(滑稽小戏) 胡渭汀 (22)

(三) 老师的心

(小戏曲) 赵宁善 (36)

(四) 一对鹌鹑

(小戏曲) 李道一 (49)

(五) 冤家相逢

(独幕话剧) 张祥华 (68)

(六) 甜甜的泪水

(提包剧) 王兆梅 (90)

哭 笑 不 得

(独幕讽刺喜剧)

张 中 强

人物：许经理，男，47岁，百灵日用批发站经理。

小 李，女，19岁，百灵日用批发站办事员。

孔课长，女，37岁，九九贸易货栈供销课长。

老 崔，男，50岁，十州综合厂采购员。

布景：天幕上一块“百灵日用批发站”图案，一张办公桌，桌上有电话机，台右二把沙发，一把茶几。

幕启：（许经理坐在沙发上埋头看报，小李推着一箱“老K”牌次品杯上）

小：许经理，你看。

许：（头也不抬）

小：（提高声调）许经理，你看！

许：（一瞄）电热杯。

小：仓库主任叫我车来给你看，这十箱“老K”牌次品杯再勿处理掉，（从箱内取出杯子）颜色也要……

许：不要急嘛，我对他讲过了几次，货无千日存。

小：货无千日存，货无千日存这是次品不是正品。

许：我说这句话有依据。

小：啥依据？

许：（扬扬经济信息报）小李！

(唱)经济信息传佳音，

形势大好喜人心。

各企业，利润指标都超额，

职工福利也提升。

眼前春节已临近，

大家都要发奖品，

电热杯，经济实惠都欢迎，

到那时，次品也成紧俏品。

小：许经理，你的估计可能吗？

许：完全可能，我是根据经济信息，市场动态消费者的心里进行研究分析，才下这个结论的。

小：噢，刚才你坐在沙发上，是在埋头研究经济信息？

许：唔，这是我的职责。

小：(俏皮地)祝你研究成功！嘻嘻嘻！

许：哈哈！(电话铃响小李拿起话筒)

小：喂！许经理在，什么电热杯……

许：又是这个仓库老大(夺过电话筒大声训斥)怎么搞的，对你说了好几次，货无千日存，你还再打电话来，你——呀！你是海城九九贸易货栈啊！嘿，要求买电热杯？哎呀！误会，误会，天大的误会。(放下

话筒)小李，我的观察如何啊？嗯。

小：比气象台还要准确。

许：哈……

小：嘻……

许：你看看价目表，每箱多少？

小：噢(打开帐本)正品每箱三百元。

许：好！等些你就按这价格开票。

小：许经理，每箱三百元，是正品价格，这次品……

许：我明白。

小：哦（神秘地）以次充好？

许：不，这是浮动调整，嗯。

小：（不解地）浮动调整？

许：这也是提高经济效益的一个措施，小李，做生意要摸透这一项规律，这叫做……嘿嘿嘿。

小：许经理，这十箱次品杯，对方厂里已经削价处理给我们，我们应当也要削价处理。

许：这。

小：许经理！

（唱）你常说，企业信誉是准则，

弄虚作假不道德。

今天我们这样做，

小李心中难解答？

许：（唱）特殊情况特殊办，

经济核价要灵活，

况且国家有规定，

浮动提高是合法。

小：次品也可以浮动提高，这对上面精神是否符合？

许：大讲原则，小讲灵活。嗯。

小：唉！这种做法……

许：（以手制止）好了，时间不早了，孔课长马上要来，你快去关照伙房，中午搞十只好菜。

小：招待这位孔课长？

许：嗯。

小：又是请客。

许：不，这是做生意需要。

小：好，那么我去关照，许经理，要不要十盆好菜之中搭二只便菜？

许：为啥？

小：（俏皮地）以次充好！嘻——（推着箱子下）

许：尖嘴婆（想到）哎，等些孔课长来了我就给她看样品！（从样品柜拿出样品杯）样品杯，样品杯，今天要你帮忙了。倘若他提出要看实货怎么办？我早已准备好了。

许：（唱）倘若他要到仓库看一看，
我马上设宴就招待。

等到酒醉饭饱时，

一张合同订下来。

这叫做，酒杯之中谈交易，

要比那，电视广告还厉害！

哈……（装腔作势地）唉，当领导难啊，特别是现在对外开放，对内搞活经济的新形势下，怎样去提高本单位经济效益，一定要有一套做生意本领。我老许……

孔：（匆匆上）老许经理。

许：你……？

孔：你不是自我介绍了吗？

许：哦，你是……？

孔：姓孔。

许：哟，你就是九九贸易货栈孔课长（热情握手）请坐。

孔：许经理，今天要你帮忙了。

许：就是电热杯？

孔：是呀（唱）现在春节将临近。

行行业业要发奖品，

电热杯最吃香，

市场成为紧俏品，

客户上门几次催，

我们是，只好向外讨救兵。

许：（唱）相互支持理应该，

五湖四海皆是亲。

许：你要多少数字？

孔：廿箱。

许：廿箱，没有这么大的数字，现在我们仓库里只有十箱，本来只拨给你五箱，既然孔课长亲自上门来了，好，就全部拨给你，另外十箱今后再给你们解决。

孔：许经理，最好在本月内解决，客户急等要用。

许：好，我尽量解决，不过今天的款子……？

孔：立即汇来，另外再汇一千元预付款。

许：干脆，做生意是要这样的气魄。

孔：不知价格多少？

许：每箱三百元，国家牌价。

孔：好！只要质量好，价格高一点也可以。不知质量？

许：刮刮叫“老K”牌（拿上杯）不信当场试验。（向内喊）小李，拿杯冷水来。

小：（拿水上）许经理，要冷水何用？

许：你把它倒入杯内。

小：暖（把水倒入杯内，许插上插头）孔课长，灵不灵可以当场鉴定。

孔：好。

小：（脱口）许经理，这只杯子同仓库里次……

许：（忙接口）此只杯子是仓库取来的（狠狠地瞪了小李一眼）

小：（伸伸舌）

孔：（摸摸杯）热了热了，速度很快。

许：质量不好，我们决不出门，要对用户负责。

小：（暗笑）嘿。

孔：许经理能否再陪我到仓库里去看一看。

许：这……（旁白）幸亏我早有准备。（向孔）可以可以。（一方面向小李使眼色，示意小李马上请吃饭，小李不懂，许装手势，小李也不懂，两人装来装去）

孔：（见状）同志，你做啥？

许：不不，小李请侬去吃饭。

孔：请吃饭，装手势呀？

许：因为我们有规定，凡是领导与客人谈业务，其他人一律不准插话，有事只好装手势。

小：嘻嘻……对对！

孔：哦。

许：这样吧！我们先去吃饭。

孔：我不打扰了，看完货马上要走。

许：现在仓库里的人也在吃饭了。

孔：这？

许：这何必客气，来者都是客，嗯，请。

孔：那么我恭敬不如从命，请。（三人下，灯暗）

（幕后合唱）酒过三盅情意浓，

货色不验订合同，

一笔生意做成功，

许经理，今日碰到活财神。

（左侧一道白光出现，孔拿着一只样品杯，喜孜孜上）

孔：（唱）十箱电热杯已到手，
现在马上去出售，
九九货栈靠周转，
从中得利九百九。（扬扬杯）
不要看我女课长，
我是那课长当中第一流！

这只样品杯许经理送给我，今天我也要送给对方，他看了之后一定很满意。（打电话）接八二八三。右侧一道白光出现，老崔接听电话）

孔：喂！你是那里？你们是十州综合厂吗？

崔：是呀？

孔：叫老崔听电话。

崔：我就是老崔！你是谁呀？

孔：我是九九贸易货栈。

崔：喔，孔课长，久违久违，孔课长，我要你支援廿箱电热杯，不知办到了没有，我们等着要发奖了。

孔：现在已办了十箱，另外十箱对方已经答应我月内解决，你赶快把款子汇来提货。

崔：谢谢，孔课长质量好吗？

孔：刮刮叫“老K牌”，每箱四百元。

崔：好，我马上就来，再见！（幕侧二道白光隐去）

（幕后合唱）刮刮叫，老K牌，

九九卖到十州厂。

货到工厂喜洋洋，

哎哟哟！一见杯子出洋相。

〔灯亮，老崔肩背胖鼓鼓旅行袋上。〕

崔：（唱）

倒楣倒楣真倒楣，

倒楣我，二十多年老采购。

电热杯，前天发到车间里，

昨日全部都退回，

有的杯，上面倒水下面漏，

有的杯，插头插进骨骨抖，

只怪我，只看样品不看货，

合同订好难反悔。

这真是，快马失蹄被人笑，

枉为多年老采购，

我本想，忍痛削价处理掉，

仔细一想不对头。

这样做，不但领导不同意，

群众也要来反对。

为此事，三餐茶饭难下咽，

犹可比，一块大石压胸口。

幸亏一个好朋友，

帮我找到了一个好单位。

城关县百灵日用批发站许经理，急需十箱电热杯，这真是“菜子掉进针洞眼”“鲤鱼跳进元宝篮”。嘿嘿，人家可以把次品卖出来，我也可以把次品卖出去。嘿嘿，你们会“以咸充甜，”我会“张冠李戴”哈哈，我把“老K”牌改为“OK”牌。

（唱）

诸葛亮摆起空城计，

吓退大将司马懿。

老崔巧使换牌计，
智取这位许经理。

（摸出样品杯）样品杯，样品杯，你在别人地方立过功，今天也要为我老崔助一把力。（向观众）哦，倘若对方提出货到验收后付款怎么办？（指旅行袋）放心，我早已准备好了，（火车拉笛声）哎哟，火车要开了。（急下，灯暗，在火车开动声中，灯渐亮，小李打扫办公室，慢慢地跳起迪斯科来，老崔进内见状悄悄坐在一旁，少顷不自觉地打起拍子来）

小：（回头）你……？

崔：你跳得蛮来三。

小：你也懂？

崔：懂懂，你跳的是“莫斯科”。

小：啊“莫斯科”？是“迪斯科”。

崔：一样一样，“莫斯科”“迪斯科”统统都是外国货。

小：真新鲜，哈……

崔：不新鲜，这种舞老老小小都会跳。

小：你也会？

崔：马马虎虎。（边说边跳了起来，恰巧许上，踏痛了许的脚）

许：喔唷！

小：嘻……

崔：（尴尬）对勿起，对勿起。

许：你……

崔：我来推销——

许：来推销迪斯科？

崔：笑话笑话，我来推销电热杯。

许：（转怒为喜）电热杯？

崔：对对。

许：多少数字。

崔：十箱。

许：十箱！（旁白）及时雨。（向崔）欢迎欢迎！请坐，

小李倒茶。

小：暖（倒茶）

许：贵姓？

崔：姓崔，同志你贵姓？（边说边摸出飞马牌香烟）

许：姓许。

崔：你就是许经理！（忙把飞马牌换上凤凰牌，许接过，崔殷勤地点上火）

许：你们啥单位？

崔：（摸出介绍信）请看。

许：（一看）十州综合厂，这厂名特里特别，只听到过五州，没听到过十州。

崔：这个厂名是根据产品销路取名。

许：哦。

崔：我们的电热杯在国外销于亚洲、奥洲、欧洲、非洲、拉丁美洲，在国内销于郑州、福州、兰州、广州、杭州，所以取名为十州综合厂。

许：了不起，你们的产品已经打进了国际市场。

崔：（滔滔不绝）我们的电热杯为啥取得国内外用户的崇高信誉呢？主要我们厂里上至书记厂长，下至工人班长，都有一条坚定不移的宗旨。

许：宗旨？

崔：用户第一。

许：对对，用户第一是企业的生命。（俩人笑）哎，老崔，你们的电热杯啥牌子？

崔：“OK”牌。

许：“OK”牌？

崔：原来不是这个牌子，因为去年我们的电热杯参加了广交会，有一个英国客商看到了我们的牌子，马上翘起大指头（学英语）OK，从此我们就改为“OK”牌了。

许：样品有吗？

崔：有，（拿出样品杯）你看。

小：（接过细看，拉过许）许经理，这只杯子好象同我们的一只差不多。

许：乱弹琴（指杯上牌子）人家是“OK”牌，我们是“老K”，牛头不对马嘴（拿过杯子细看）老崔，这杯子外形蛮美。

崔：美，是人类最喜爱的，我们为了把美和人们的生活联系在一起，我厂不管血本，从青海南宁、长春吉林、四川重庆、江苏南京聘请了几位造型设计师，为“OK”牌电热杯造型，你看。

（唱）金光闪闪电热杯，
小巧玲珑色彩美，
腰鼓形、猫儿甩，
滴子好象火箭头，
配上绿色电插线，
锦上添花分外翠。
客户个个都称赞，
表扬信，一直贴到五层楼！

许：你们的产品大有可为。

崔：我们的产品不但讲究外形美而且更重视“心灵”美。

小：心灵美，电热杯也有心灵美？

崔：我讲的“心灵”美，是指杯子内脏结构，“OK”牌电热杯特点有三。

许：特点有三？

崔：速度比一般快，耗电比一般省，开水比一般香。

许：这不是电热杯，这是九龙杯。哈哈……

崔：嘿……

小：真象城隍庙卖梨膏糖。

许：小李，你测试一下。

小：许经理，我看还是看实货吧，防止……

崔：表里不一？（装腔作势地）小李同志，你有这样的讲法，我老崔非常痛心，国内外用户对我厂产品只有一片赞扬，从来没有……嘻嘻，这也难怪，因为我们是初交，小李同志，即使产品不符合样品，我老崔当场向你们作深刻检讨。

小：（伸伸拇指）硬！

崔：向来过硬，产品勿过硬，永不出厂，老崔勿过硬，永不出外。（假装生气）

小：老同志火气勿小。（拿杯下）

许：老崔，勿要发火。

崔：（更假装生气）许经理，我这个人向来不肯被人家讲坏话，有人讲我坏，情愿死爹娘。

崔：老崔……

崔：唉，千不怪万不怪，总怪阿拉新长厂，我要把所有杯子全部销到国外，他偏偏要销到国内市场，说什么，

春节快到，先满足市场需要。

许：对呀。

崔：对呀？他生好心，我苦伤心，人家还要起疑心。

许：老崔，不要误会，小李说的也有道理，目前社会上有一股新的不正之风正在蔓延，有些企业单位在经营作风上……

小：许经理，杯子性能很好。

许：（接过杯子扶摸）好，名不虚传。

崔：（得意非凡）牌子不靠硬，怎好销国外。

许：现在谈价格吧。

崔：每箱五百元。

许：呀，五百元，老崔，价格是否可以协商一下。

崔：好货没还价，还价没好货。嘻嘻……许经理这方面你比我懂得多了。

许：（一想，旁白）反正羊毛出在羊身上，孔课长急等要货呢。

（向崔）好，定下来！（向小李）你叫会计签份合同。（小李下）

崔：许经理，这货款……？

许：货到验收付款！

崔：这，（旁白）我早已料到，（指指旅行袋）幸亏我早有准备。（向许）哎哟，我记忆力真差，厂里叫我带来水产品忘记了。

（拉开袋）许经理，你看。

（唱）红胶鲜白蟹，
新风黄鱼鲞，
对虾别别跳，